



XLIX Legislatura

**DEPARTAMENTO
PROCESADORA DE DOCUMENTOS**

Nº 1019 de 2022

Carpetas Nos. 2682, 2761, 2803 y 2824 de 2022

Comisión de Ganadería, Agricultura y Pesca

DIRECTORIO DEL BANCO DE LA REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY

DIRECTORIO DEL BANCO DE SEGUROS DEL ESTADO

Versión taquigráfica de la reunión realizada
el día 6 de setiembre de 2022

(Sin corregir)

Preside: Señor Representante Juan Moreno.

Miembros: Señores Representantes Ubaldo Aita, Rubén Bacigalupe, Alfredo Fratti, Nelson Larzábal Neves y Rafael Menéndez.

Asiste: Señor Representante César Vega Erramuspe.

Invitados: Por el Directorio del Banco de la República Oriental del Uruguay, Presidente: economista Salvador Ferrer; Primer Vicepresidente doctor Alejandro Lafluf; Segundo Vicepresidente: contador Max Sapolinski; Directores, contador Pablo Sitjar y doctor Leandro Francolino; Subgerente General Área Comercial, señor Gustavo Gomila.

Por el Directorio del Banco de Seguros del Estado, Presidente, doctor José Amorín Batlle; Vicepresidente ingeniera en Sistemas, Silvana Olivera; Directora de Sucursales y Agencias, señora Silvia Dutrenit; Supervisores Departamento Agronómico, Ing. Agr. Agustín Ferreira e Ing. Agr. Andrés Grunert.

Prosecretario: Señor Héctor Amegeiras.

═══════II═══════

SEÑOR PRESIDENTE (Juan Moreno).- Habiendo número, está abierta la reunión.

Vamos a dar entrada a los proyectos que han llegado: "Extracción de Sangre a Yeguas Preñadas. (Se establece su prohibición)", presentado por el diputado César Vega; "Grupo de Trabajo Técnico para Determinar Organismos Genéticamente Modificados", firmado por el presidente de la Comisión de Presupuestos integrada con la de Hacienda -se aclara en la exposición de motivos que es desglosado del artículo 194 de la rendición de cuentas- ; "Prevención y Combate de Incendios Forestales", firmado por la diputada Cecilia Bottino Fiuri y por los diputados Luis Alfredo Fratti, Ubaldo Aita, Constante Mendiondo, Rafael Menéndez y César Vega.

Ahora vamos a dar ingreso a los que ya están aprobados por el Senado: "Capital Nacional del Girasol. (Se declara a la ciudad de San Javier, departamento de Río Negro)", y "Capital Nacional del Trigo. (Se declara a la ciudad de Dolores, departamento de Soriano)". Para estos, no hay apuro porque son para el año que viene. El que tiene apremio es el proyecto Campo Natural; el desafío es que el 11 de noviembre quede aprobado.

A continuación, haremos pasar a la delegación.

(Ingresa a sala una delegación del Banco de la República Oriental del Uruguay)

——La Comisión da la bienvenida a la delegación del Banco de la República Oriental del Uruguay, integrada por el doctor Salvador Ferrer, presidente; el doctor Alejandro Lafluf, vicepresidente; el contador Max Sapolinsky, segundo vicepresidente; Gustavo Gomila, subgerente comercial del Área Comercial; el contador Pablo Sitjar, director, y el doctor Leandro Francolino, director.

SEÑOR FERRER (Salvador).- Gracias por la invitación. Siempre asumimos con gusto la obligación de rendir cuentas o comentar lo que corresponda frente a los representantes de los dueños del Banco País, es decir, de todos los uruguayos.

De acuerdo con el titular que recibimos en la convocatoria nuestra comparecencia en el día de hoy tiene que ver con el tema de los seguros del sector ovino; por lo que asumo, se trata de la preocupación sobre el rol que pueda tener el banco en su financiamiento. Desde el banco, por supuesto, estamos dispuestos a revisar cualquier temática.

Quiero aclarar, a priori, que nosotros, desde el banco no hemos hecho ningún anuncio en particular. Sin duda, consideramos que el sector ovino es muy relevante; lo ha sido históricamente y esperamos que lo siga siendo. La producción ovina ha sido uno de los grandes protagonistas en la historia del desarrollo económico y social del Uruguay. Una característica que le otorga un relieve particular es la de la radicación de población en el medio rural y la capacidad de generar empleo, algo tan importante para nosotros hoy, en particular en el norte del país.

Desde el Banco de la República venimos teniendo con toda la institucionalidad vinculada al sector, con el SUL, con el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, y con INAC, conversaciones positivas en cuanto al desarrollo del sector. Uruguay continúa siendo un exportador relevante de carne ovina y de lana sucia y peinada, sector que todos sabemos que ha pasado por dificultades, pero sigue orientado al mundo, sobre todo.

El rubro ovino, como tantos otros, presenta dificultades de competencia, de competencia por la tierra, la que a veces es una limitante para el productor, y también con el vacuno, pero sigue siendo un rubro con muy buena capacidad de rendimiento, ya que

los proyectos ofrecen muy buena capacidad de retorno, en particular, si excluimos el costo de la tierra, que es lo que a veces invalida el desafío del rubro.

Estoy seguro de que todos compartimos la preocupación que ronda al sector ovino y las inquietudes que hemos recibido todos de forma constante por parte de los productores en cuanto al riesgo que corren los ovinos por los ataques de depredadores o de jaurías, en particular, y al daño irreparable que muchas veces hacen, sobre todo, al pequeño productor. Por todo eso, entendemos que lo anunciado por el Banco de Seguros respecto al seguro para el sector ovino, más allá de los detalles específicos, que corresponderá revisarlos en otra instancia, es una muy buena señal, porque se trata de una iniciativa que tiende a mejorar las posibilidades de negocio, cubriendo el riesgo de ataques de depredadores. No voy a entrar en los detalles; por lo que hemos visto, es un instrumento perfectible y una buena señal. Incluso, desde el banco hemos insistido, también, en que, más allá del seguro, es importante la existencia de instrumentos de garantía. Lo que pasó de la mano del SiGa fue un ejemplo de lo importante que es para el sector financiero tener una garantía adecuada que permita dar soporte al sector productivo para seguir adelante. Quería decirlo, porque más allá del seguro, los instrumentos de garantía que se puedan desarrollar pueden ser muy representativos. En el caso del ovino y de los pequeños productores -un comentario más personal-, quizás haya hasta un tema de escala a resolver. Ahí, quizás, el accionar que pueda haber desde la Intendencia o desde diferentes grupos de productores pueda ayudar a reunir otra escala para el manejo de soluciones, inclusive, las que tengan que ver con el seguro o con eventuales fondos de garantía que se puedan crear.

Si me permiten, quisiera aprovechar la ocasión para comentar lo que venimos haciendo desde el banco por el sector agropecuario en general -por supuesto que el sector ovino es muy relevante-, y después le voy a pedir al señor Gustavo Gomila que comente más en detalle la visión sobre este producto específico.

Nosotros estuvimos con el Directorio completo hace unos meses atrás, el 12 de mayo, en la Comisión de Ganadería del Senado. Hicimos una exposición bien completa sobre lo que el banco viene haciendo respecto al sector; pediría que la versión taquigráfica correspondiente sea repartida entre los miembros de la Comisión para no aburrirlos en detalle hoy con todo lo que vimos en ese momento; de todas maneras, voy a dar algunos titulares.

Para el banco, claramente, digamos que el país es un sector agroindustrial exportador por excelencia. Es un motor de la economía muy relevante que nos permitió liderar de alguna forma la salida de la pandemia y, por tanto, el Banco País tiene un foco de su esencia muy especial en el sector. El desarrollo económico del Uruguay tiene un pilar ineludible en todo lo que es el sector agroexportador y, como les decía, la vocación del Banco República, hasta por mandato institucional, es ser su principal soporte, en la medida de lo posible.

En aquella ocasión hacíamos referencia a algunas cifras muy básicas de lo que es el financiamiento bancario al sector agroindustrial; decíamos que en marzo de este año eran unos US$ 3.700.000.000, que es el 35% del total del financiamiento bancario al sector empresarial. En el caso particular del Banco República, en marzo eran US$ 1.400.000.000 -por suerte esto está en crecimiento-, y eso es algo más del 50% del portafolio del banco para todo el sector empresarial, demostrando el peso que significa para el Banco República todo el sector agroindustrial.

En ese entonces comentábamos que, revisando la evolución reciente, desde el año 2016 se ve un cierto estancamiento del desarrollo del financiamiento al sector

agropecuario, aunque hoy vuelve a tener algún crecimiento relevante, quizás de la mano de alguna coyuntura internacional que así lo viene demandando.

Desde el banco venimos insistiendo en que existen soluciones para todas las necesidades del sector agropecuario y que, si no las hubiera, estamos prontos para desarrollarlas; así nos hemos manifestado en todos los ámbitos que hemos podido, convencidos de que el banco siempre, históricamente, ha tenido una oferta muy completa para el sector agropecuario.

El banco está en condiciones de financiar todo lo que sea necesario y viable dentro del marco regulatorio existente, por supuesto; todo aquello que implique mejorar la productividad, ser más eficientes, cualquier proyecto que tenga viabilidad económica, el banco está dispuesto a apoyar decididamente.

Desde el Directorio del banco se ha trabajado en esta línea, muy en la línea de facilitar aquellas cosas que podíamos mejorar, y me gustaría destacar en particular lo que hemos hecho en materia de plazos y de tasas, porque hemos estado adecuando de forma permanente lo que es nuestra oferta para el sector agropecuario.

Si repasamos rápidamente qué tipo de soluciones tenemos -les prometo que no los voy a aburrir con esto-, para empezar, mencionaré todo lo que es el financiamiento del capital de trabajo, el famoso agrocrédito, la chequera del Banco República, de la que habrán escuchado hablar, producto que financia todo lo que sea necesidad de capital de trabajo del sector: se activa el crédito al momento de liberar el cheque para la compra de insumos, el pago de servicios o lo que fuere. Realmente, es un producto con una financiación ágil, de bajo costo, en la que se pagan intereses por el período del crédito utilizado efectivamente.

Por otro lado, tenemos el fideicomiso ganadero, una herramienta ágil, moderna que, sobre la base de utilizar el ganado como garantía, le permite al banco otorgar crédito de forma rápida. Dentro de esto tenemos una modalidad que llamamos crédito exprés por el que hasta US$ 70.000 el productor se hace del crédito con insumos muy básicos; es muy práctico en su operativa.

Si lo miramos por los diferentes sectores, en el agro en sí mismo tenemos soluciones que pasan desde el financiamiento para el cultivo, la siembra, la cosecha hasta la comercialización; se atienden todas las instancias del proceso. Es cierto que es uno de los sectores donde la banca en general ha perdido pie frente a otros jugadores, como pueden ser los compradores finales de grano o los proveedores de insumos, de semillas, de fertilizantes, que han cobrado un rol relevante en el financiamiento del sector, pero es un sector donde seguro el banco tiene oportunidad de crecer.

En lo que hace a la ganadería, hay financiamiento también para todo lo que es alimentación animal, compra de ganado en todas sus categorías.

La lechería es un sector al cual le hemos puesto mucho foco, porque de alguna forma la industria láctea o unas cuantas industrias lácteas más pequeñas presentan dificultades y estamos convencidos de que el aumento de la cuenca lechera es funcional a las soluciones. Ahí tenemos desde soluciones históricas, como podría ser el famoso Tambo Joven, que permitió ingresar al rubro a tantos productores nuevos y que ha sido tan bien reconocido, a cosas que hemos sacado más recientemente, como el crédito para la expansión productiva, que fue un crédito que tuvo muy buena repercusión entre los productores en el sentido de que les permitía un repago variable en función de lo que pasara con el precio de la leche o, más recientemente, el anuncio sobre el financiamiento para el agua en la parcela, un instrumento que permite aumentar de forma rápida la productividad del sector.

Estos son algunos ejemplos de lo que hemos hecho en este tiempo para todo el sector agropecuario.

También tenemos una importante oferta de alternativas para el sector forestal, en el que a veces se vuelve relevante el tema de los plazos.

Todo lo que sea financiamiento de proyectos de inversión, todo tipo de proyectos, el banco está dispuesto a analizarlo de forma muy constructiva.

Hablando de estos ejemplos del sector forestal y de todo lo que es a largo plazo, algo que me gustaría destacar es lo que hemos hecho en materia de extensión de los plazos de financiamiento, que es un gran beneficio para los productores, o para los deudores y que, de alguna forma, la banca viene intentando replicar. En este país, antes, siete u ocho años ya era largo plazo para el sector bancario. Nosotros fuimos a más: hace unos meses anunciamos financiamientos a plazos de quince años para la compra de campos e, inclusive, para pequeños productores hasta veinte años. Esto viene teniendo una buena dinámica porque, en definitiva, estamos convencidos de que el repago de estas inversiones a largo plazo necesita financiamiento a largo plazo; la rentabilidad del sector agropecuario implica largos plazos de financiación, en particular, para estos ejemplos de compra de campos.

A pesar de lo bien recibido que fue esto, varias gremiales, en particular lecheras, o movimientos como Un Solo Uruguay nos han planteado la posibilidad de revisar e ir a plazos más largos y hace unos días aprobamos la extensión hasta treinta años para los pequeños productores, refiriendo por "pequeños productores" a aquellos que van hasta 300 hectáreas, y hasta el 90% de lo necesario para la compra de los campos. Lo limitamos de forma estándar a 70%, porque entendemos que se necesita una contribución importante del productor para poder ir adelante, pero es cierto que cuando vamos a niveles de pequeños productores se hace bastante más difícil contar con ese capital inicial. Entonces, con esto entendemos que vamos a poder llegar de mejor forma a esos pequeños productores. Creo que eso es parte bien importante de lo que este Directorio ha venido intentando hacer, sobre todo, en el segmento de los pequeños productores y que, de alguna forma, viene disparando la competencia, porque el mercado se mueve; por suerte, la competencia es válida y la banca privada también viene tratando de imitar soluciones, creo que no en este tipo de plazo que estamos manejando en el banco, pero seguro es algo que va avanzando en esa línea.

Para ir finalizando, hay algunas conclusiones que me parece importante que puedan retener con respecto a lo que venimos haciendo en el sector. Diría que hemos adecuado y que seguimos revisando de forma permanente los plazos de financiamiento de acuerdo a la naturaleza del negocio que estemos financiando; en particular, vale resaltar esto del largo plazo para negocios como compra de campos, financiación forestal, que necesitan realmente de largo plazo.

Hemos sido agresivos en adecuar las tasas, en bajar las tasas, diría yo, y el mercado nos ha acompañado de forma importante, para beneficio de los clientes. Como decía, no todas las ganamos; tenemos una competencia agresiva, pero creo que estamos analizando el camino de forma importante.

Seguimos trabajando en mejorar los sistemas de garantía y en este aspecto mencionaría lo que es el fideicomiso ganadero, como un instrumento de garantía que permite el financiamiento; la cesión de flujos, que ha funcionado muy bien en sectores como el lechero, como el citrícola; estamos refiriendo a la cesión de los flujos que tienen los clientes para que el banco pueda prestar contra eso.

También estamos intentando avanzar en cesión de seguros agrícolas, que es un desafío en lo que es el desarrollo de seguros agrícolas, punto que está en la agenda del Ministerio de Ganadería y que el Banco de Seguros del Estado y otras compañías aseguradoras están intentando desarrollar. Creo que en esa línea también se puede enmarcar esto que estábamos conversando hoy respecto al seguro ovino en particular.

Como decía, antes de darle la palabra al señor Gustavo Gomila para que haga un comentario respecto al instrumento, consideramos que se está en la dirección correcta, que seguramente se pueda potenciar, sobre todo, para poder llegar de mejor manera al pequeño productor, por las cosas que hemos visto, y seguramente desde República Microfinanzas, que es un brazo adicional del Banco República, que tiene una amplia llegada a sectores de pequeños productores, de alguna forma, podremos también reforzar esa llegada con soluciones de apoyo por parte del seguro.

Un comentario final con respecto a la coyuntura. Este escenario de precios altos de los *commodities,* positivo para un país agroexportador, también ha disparado costos importantes en materia de insumos. De alguna forma, todo el sector agropecuario, para producir y vender lo mismo que el año pasado, necesita más capital de trabajo. Bueno, el banco está dispuesto a buscar todas las soluciones necesarias para acompañar eso, en ese afán que decía, de ser solución para todo el desarrollo del sector agropecuario.

Seguro que tenemos muchos deberes más para seguir mejorando lo que venimos haciendo, pero en esa línea venimos trabajando.

SEÑOR GOMILA (Gustavo).- Soy el subgerente general del Banco.

Con respecto a la compra de campo a treinta años, está enfocado, fundamentalmente, en el afincamiento y en mantener a los pequeños productores rurales en la campaña. Entonces, uno de los rubros que enseguida empieza a generar dinero es el de la oveja.

Como todos saben, las ovejas están en los campos más marginales o en los campos más pequeños, donde no llegan otras explotaciones.

En cuanto a la oveja en sí, lo que veíamos -hemos recorrido mucho; en Canelones y Salto hay mucha oveja, así como también en Artigas y Rivera- era que a los productores grandes no les llega todo esto de las jaurías de perros. Las jaurías llegan a los más pequeños, a los que están más cerca de los poblados, donde vemos muchos campos que están llenos de chircas, porque no se puede hacer nada.

Habíamos visto que el seguro no es solo económico, sino que refiere a la tranquilidad de los productores porque no es fácil ver cuando se levantan -nos lo han comentado- ocho o diez ovejas muertas y otras tantas heridas, mordisqueadas.

Vemos que el seguro es perfectible; los productores más pequeños no lo vieron como una salida.

Desde el punto de vista del Banco, lo que más nos interesa es apoyar a los pequeños productores para que se sigan manteniendo en la campaña, como les comentaba. Entonces, el rubro ovino lo vemos como algo fundamental para llegar a eso. En los otros rubros, el Banco ya está incursionando o ha tomado algunas medidas alternativas. Nos está yendo bien en cuanto a las colocaciones, pero uno de los debe es en la oveja y entendemos que en las garantías y en el seguro a los pequeños se nos va un poquito en lo que queremos hacer foco para apoyar.

SEÑOR LAFLUF (Alejandro).- Soy el vicepresidente del Banco. Hago mías las palabras de Salvador, pero quería agregar dos comentarios que me parecen relevantes.

Uno es con respecto a Microfinanzas, que es un brazo importante para el Banco de la República, ya que nos permite otro tipo de abordaje, que es diferente de uno estrictamente financiero, porque se realiza el acompañamiento a todo un sector que es muy vulnerable. Entonces, eso también me interesaba recalcarlo porque, a través de Microfinanzas, el Banco está haciendo muchas cosas. Por eso es que, en su momento, cuando recorrimos el país, tratamos de estar permanentemente presentes en el interior. Nos aseguramos que Microfinanzas tuviera una presencia en todos los departamentos del Uruguay. Ese era un segundo punto que también quería señalar.

Microfinanzas es importante y complementa todo lo que dijo Salvador en cuanto al abordaje de todos los pequeños productores.

Con respecto al otro tema, estamos permanentemente tratando de estar presentes, de escuchar a las gremiales, a los productores. Estamos tratando de estar en Mercedes, en Río Negro, en las diferentes Expoactivas. Tratamos de recibir permanentemente a todas las gremiales. Ahora vamos a estar en el Prado. Estamos en un esfuerzo permanente por estar en el territorio. Tratamos siempre de ir juntos, pero si nos toca ir separados, nos complementamos para tratar de tener una presencia en el territorio, que nos permita tener un diagnóstico y una conexión con la realidad, a los efectos, precisamente, de dar respuesta y de tener una mejor lectura de la realidad. Eso lo estamos haciendo permanentemente.

Quería hacer esos dos comentarios.

SEÑOR SITJAR (Pablo).- Soy director del Banco.

Simplemente, quería dejar algunos datos que hemos recogido en todo este proceso.

Según las estimaciones verbales que nos ha trasmitido el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, la pérdida anual por ataque de perros estaría en el entorno de los US$ 700.000. Si estamos pensando en pequeños productores, podemos dividir esa cifra a la mitad y la pérdida económica -el señor Gomila recién hablaba de que a veces la pérdida es mucho más que económica- es de US$ 300.000 o US$ 400.000.

La idea que teníamos, en función de las líneas de que dispone el Banco, era de US$ 300.000 o US$ 400.000, si esa es la traba para un financiamiento ovino y que realmente podamos repoblar la campaña y, sobre todo, la periferia de la ciudad del interior. Debería ser un seguro sencillito -esto va a la dirección correcta- porque el Banco de Seguros del Estado no va a generar un seguro de ese tipo, porque el costo fijo sería enorme. Pero el Banco, en conjunción con el Banco de Seguros, con un seguro simplemente por muerte de perros, US$ 300.000 entre lo que pueda pagar el hombre por prima, entre lo que podamos meter en la tasa de interés y entre lo que le bajemos del costo de monitoreo cuando se le muere el animal y sea el gerente del Banco en la zona que está el que le resuelve todo, creemos que rápidamente podría destrabar un producto para aumentar el stock ovino.

SEÑOR REPRESENTANTE MENÉNDEZ (Rafael).- Buenos días a las autoridades.

Antes que nada, quiero agradecer vuestra comparecencia y, sobre todo, la celeridad con la que manifestaron su voluntad para estar aquí.

Realmente, nuestra preocupación es el tema ovino.

En cuanto a la resolución del Banco de Seguros del Estado, no vamos a detallar específicamente cada uno de los puntos porque lo haremos cuando las autoridades estén presentes, pero sí resaltar la importancia del rubro ovino. Comparto lo relativo al afincamiento de la gente de campo. Se trata de un rubro que tiene una altísima

rentabilidad y, sobre todo, aquellas líneas que se han definido por carne o por lana; ya sabemos que no hay lugar en nuestro país para el doble propósito y eso los mercados así lo están diciendo. Sobre todo, me refiero a poder capitalizar una campaña que comenzó con una mera posibilidad hasta algo concreto, como es la campaña contra la bichera. Nosotros acabamos de votar en la Cámara los fondos para el comienzo de esa campaña.

Como saben, se trata de una campaña que está apoyada por empresas panameñas, que son las que hacen la esterilización de las moscas. Sin lugar a dudas, la bichera ha sido una de las trabas importantísimas y esta campaña, que comienza con US$ 7.000.000, que van a ser aportados por el Fondo de Enfermedades Prevalentes, tiene en la mira ser una campaña que va a costar unos US$ 50.000.000, que se va a pagar, porque, estimativamente, esas son, más o menos, las pérdidas anuales que tiene la ganadería uruguaya, en donde, básicamente, las pérdidas se producen, precisamente, en la especie ovina. Por lo tanto, nos parece sumamente importante el apuntalamiento que pueda dar el Banco de la República en el desarrollo del sector, habida cuenta de que hoy estamos accediendo con carne con hueso, a partir de los compartimentos ovinos, pero tampoco hay que dejar de lado que aún estamos entrando con arancel 0, por ejemplo, a países de Medio Oriente, pero no tenemos volumen.

Uruguay, que fue un país de 28.000.000 y pico de ovejas, hoy estamos en unos tristes 6.000.000 de ovejas, en donde creemos que aparte del tema de la miasis, que va a ser resuelto con esta campaña, que va a llevar algún tiempo, pero sin lugar a dudas va a haber que capitalizarlo, hay otros factores. Acá la presión que ha hecho el vacuno, con los precios internacionales; la presión que ha hecho la forestación. Por ejemplo, Tacuarembó era un departamento sumamente ovejero, pero hoy es uno de los departamentos con menor carga ovina, pero se ha desarrollado y se ha apuntalado a otro sector, al que todos le hemos puesto dinero, que es el sector forestal.

En cuanto al seguro, comparto plenamente las palabras de Pablo. Incluso, tenemos cifras menores. Nosotros tenemos datos de que el ataque por perros es de 3.500 ovejas por año, con lo cual estaríamos hablando, en el mejor de los casos, de US$ 350.000 a US$ 100 la oveja. Por lo tanto, US$ 350.000 en un rubro que tiene una capacidad para poder capitalizar estos US$ 50.000.000 que va a costar y que tiene todos los mercados abiertos, porque hoy la proteína es lo que más se paga en el mundo. Por lo tanto, creemos sumamente importante tratar de que en las líneas de crédito sea incorporado este tipo de seguros que, como acá bien se dijo y compartimos también, es sumamente mejorable.

Nos parece que en el desarrollo del rubro necesariamente va a tener que estar el Banco de la República en el aporte de los créditos, pero también en esos créditos, incluido el seguro, porque ¿cuál es la percepción que nosotros tenemos? Que este seguro que se creó es muy bueno, pero de escritorio, porque no lo va a tomar nadie. A este seguro no lo va a tomar nadie. De hecho, es una de las preguntas que tengo: si en este período de tiempo algún productor lanero ha tomado este seguro. Creemos que es una buena oportunidad para que el Banco de la República y el Banco de Seguros del Estado puedan fomentar un seguro de este tipo y el crédito.

La pregunta concreta es la siguiente. Nosotros tenemos mucha experiencia en cuanto a lo que son las financiaciones a través de los fideicomisos, sobre todo en las pantallas. Creo que es bueno tomar esas iniciativas. La pregunta es si se utiliza el fideicomiso, por ejemplo, para la compra de ovejas. ¿Es una herramienta que se utiliza habitualmente por parte de los productores?

La otra consideración es que nos parece bárbaro que estén en todas las exposiciones. Nos parece bárbaro que estén en Mercedes, pero lo que pasa muchas

veces es que el pequeño productor no va a la Expo Prado ni a Mercedes, pero va al gerente del Banco.

En muchas oportunidades, lo que hemos notado es una falta, no sé si de comunicación, pero, de repente, de conocimiento de los gerentes zonales en cuanto a las líneas de crédito a las que el productor puede acceder fácilmente a través del Banco de la República, con tasas bastante inferiores y que me parece que es una de las consideraciones que el Banco tiene que hacer. Es la comunicación con los gerentes zonales o departamentales para ponerlos en conocimiento, porque muchas veces los productores nos han trasladado esa inquietud de que llegan al Banco y nadie sabe. Entonces, esto es bueno, porque posiblemente llegue a los productores más desarrollados que concurren a este tipo de eventos o que, muchas veces, incluso, tienen la posibilidad de dejar a algún empleado en su establecimiento, porque se desarrollan normalmente cuando las vacas están pariendo en todo el país; así que no siempre el que quiere puede ir.

La pregunta concreta es si la herramienta del fideicomiso se utiliza, porque creo que en no más de tres o cuatro años tendríamos que duplicar la cantidad de ovinos para realmente poder seguir encarando los adelantos que va teniendo el país.

Muchas gracias.

SEÑOR REPRESENTANTE LARZÁBAL NEVES (Nelson).- Buenos días.

Es un gusto recibirlos.

Me parece muy atinado lo que planteaba el señor diputado Menéndez de que el Banco de la República pueda instrumentar, de alguna forma, la posibilidad de que los productores, especialmente, los más pequeños, puedan acceder a este tipo de seguros.

Tengo varias preguntas para las autoridades del Banco de Seguros del Estado que vendrán después, porque no me queda claro las facilidades que pueda tener para acceder al seguro, pero concentrándome más en lo que es el Banco de la República y algunas cosas que dijeron, especialmente, con el tema de las líneas de compra de campo, que extendieron el plazo. Antes eran de diez años; después, de quince; luego de veinte y ahora de hasta treinta. Por un lado, dijeron que las tasas también bajaron. ¿De cuánto son esas tasas? ¿Esas líneas incluyen también a los colonos que están arrendando y quieren hacerse propietarios? Quisiera saber si están incluidos en ese tipo de línea de crédito.

Por otro lado, en 2019, el Banco de la República había firmado un convenio con Colonización para financiar la mejora del establecimiento, etcétera. No sé si se llegó a instrumentar, si hay créditos financiados para los colonos -fue a fines de 2019 y no tuvimos más datos-, si se han implementado, y si no, por qué no se implementaron, etcétera.

Con respecto al artículo de la Rendición de Cuentas de 2020 por el que se autorizaba a que Colonización, a través de un crédito con el Banco de la República -no sé bien cómo se hacía para dar crédito a los colonos, y había una plata importante de reserva para financiar el desarrollo de las colonias, de los productores colonos; era más que nada a los efectos de subsidiar intereses-, quiero saber si hubo avances, si hay créditos solicitados por los colonos, montos, etcétera.

Me llamó la atención el monto que mencionaron por pérdida de ataques de perros; es un monto bien importante.

Además, si se vienen ejecutando estos créditos a largo plazo para compra de tierras, si hay demandas, otorgamientos de créditos, si la gente que tomó créditos ya era clienta del Banco de la República o es gente nueva que aparece a comprar tierras; si ya eran productores o arrendatarios o propietarios y están comprando más tierras.

Quisiéramos información, si no, luego enviamos las preguntas por escrito o quizás, como ustedes dicen, eso ya lo contestaron hace pocos días en el Senado, y en ese caso leemos la versión taquigráfica. Como ustedes prefieran.

SEÑOR PRESIDENTE.- Voy a tratar de ir ablandando a ver si cuando nos respondan las tasas son más bajas.

Comienzo agradeciendo al Banco de la República por un programa que está llevando adelante, para que le sigan prestando atención y que sigan avanzando en el interior en la puesta de cajeros en lugares estratégicos de centros poblados porque verdaderamente es necesario. Enrabado un poco con eso -siempre fue una idea; es un pensamiento en voz alta-, aunque los costos de las transacciones son muy bajos, pesan en la segmentación, no solo del uso de cuenta, de la tarjeta de débito y la generación de cuenta obligatoria, sobre todo para aquellos asalariados rurales que perciben sus haberes a través del Banco. La propuesta es que se les saque el costo de transacciones y de retiros, porque muchas veces son quienes tienen que hacer muchos kilómetros para andar con el dinero en el bolsillo y están funcionando con la tarjeta.

En esa segmentación de información de quienes están inscriptos para cobrar como asalariados rurales por medio del Banco, queremos saber si se puede liberar los costos. Es un pedido que siempre tuvimos presente.

Mis compañeros ya hicieron algunas preguntas.

Es importantísimo escuchar esta extensión a treinta años, y de 200 a 300 hectáreas para la compra de campo. Imagino -es bien claro- que también debe estar incluido el segmento de los colonos, sobre todo arrendatarios y quienes posteriormente se decidan y cumplan los requerimientos y la autorización del Directorio para la compra de esas fracciones que ocupan; deben estar dentro del programa, seguramente tendrán su atención especial por lo que es Colonización también.

La pregunta reiterada que anoté es saber, si se puede, qué intereses se están manejando en cuanto a estas extensiones de créditos para compra de campo, a qué tiempo a partir de que queda adjudicado el crédito queda activa la compra del campo, a partir de cuándo empezaría a pagar quien accede al crédito. Es bien importante.

Quiero saber si el SIGA sigue activo, y de ser así, por cuánto tiempo más se extendería. Lo pregunto porque creo que fue algo bien positivo para el país en momentos complicados de pandemia; creo que fue muy positivo. Me gustaría recibir un comentario de parte de ustedes respecto al tema.

Por otra parte, ni qué hablar que, en lo relativo al ovino, me sumo a las palabras de mi compañero. Nada que agregar, simplemente sí decir que respecto al crédito, tener un servicio de deuda especial justamente para el incentivo de una producción de un rubro bien importante no solo en lo productivo, sino en lo social, por lo que justamente decía el diputado Menéndez, porque la familia rural se arraiga y mucho. En campaña una de las producciones más rentables es la ovinocultura.

Y la última pregunta tiene que ver con peticiones que recibe esta Comisión. Estamos trabajando en proyectos de ley, hemos recorrido el país y vemos que hay producciones no tradicionales también, llámese conejo, carpincho, y quisiéramos saber si también existe algún crédito para que ellos puedan acceder, porque evidentemente a nivel país no

solo el ovino, sino también la horticultura orgánica en las diferentes casas, predios chicos o familiares se está extendiendo, está creciendo, sobre todo en el norte del país, apareciendo este tipo de producción.

Como dije, visitamos a gente de producciones no tradicionales y también la propuesta y la presentación de algunas de esas producciones están buenas. Quiero saber si dentro del universo de este tipo de producciones, esta también se puede tener en cuenta para avanzar en ese sentido.

SEÑOR REPRESENTANTE AITA (Ubaldo).- Buenos días.

Agradecemos la presencia de la delegación.

La apertura particularmente de la exposición del presidente nos permite, más allá del tema concreto, plantear algunas otras cosas de interés.

Recuerdo que en oportunidad de la presentación del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca en la Rendición de Cuentas, en términos del informe que traía la Dirección General de Desarrollo Rural, planteaba que entre 2020 y 2021 la superficie afectada o determinada bajo la característica de producción familiar prácticamente descendía a unas 300.000 hectáreas. Puede haber algún tema de vencimiento de registro de productor familiar, pero de todas maneras llama la atención la caída en términos de unidad de producción familiar, por lo cual es bien importante la medida que el Banco está adoptando en términos fundamentalmente de apoyar la adquisición de tierras.

La diferencia está en que la producción familiar tiene como límite de superficie las 500 hectáreas. Para considerarse una unidad como de producción familiar y estar registrada en el Registro de Productores Familiares Agropecuarios, el límite son 500 hectáreas.

Ustedes hablan de créditos para productores de hasta 300 hectáreas; esa es la última cifra que plantearon. La pregunta concreta es: ¿cuál es la razón de esa diferencia? Recuerdo bien, no estoy cometiendo ningún error, que se considera producción familiar cuando hablamos de predios de hasta 500 hectáreas índice coneat 100.

La consulta es bien concreta: ¿cómo se maneja esa diferencia? ¿Cuál es la razón de esa diferencia?

SEÑOR FERRER (Salvador).- Traté de tomar nota de varios de los comentarios; si me falta alguno, estoy a las órdenes para aclarar o con todo gusto para contestar las preguntas que envíen por escrito.

Respecto a lo que decía el señor diputado Menéndez, en cuanto a la comunicación del Banco y sus sucursales y la llegada del mensaje, es algo que nos ha obsesionado desde el primer momento. Yo decía que el Banco tiene soluciones para todo tipo de necesidades del sector, en particular del agropecuario, y si no las tuviéramos, las queremos desarrollar.

Y es cierto, me tocó participar en muchas reuniones, ya sea con diferentes gremiales o con los productores mismos, cuando decíamos: "Esa solución ya está"; respondían: "¡Ah! Pero no la conocía". Entonces, mucho venimos trabajando en tratar de llegar de mejor manera a todos los productores, a todos nuestros clientes con la presentación de las soluciones que tenemos. Mucho esfuerzo se ha hecho en comunicación, porque muchas soluciones ya existían; de alguna forma lo que tenemos que hacer es hacerlas llegar de mejor manera. Por supuesto, con su implementación, pero estamos trabajando mucho en esa difusión.

A efectos prácticos, en el Banco, más allá de pedirle al subgerente general Gomila que tomara todo el rol comercial, se trabajó en la designación de toda una red de ejecutivos comerciales en cada departamento para que tomen ese rol comercial, más allá del rol a veces más administrativo que se percibe a nivel de las sucursales para poder dar esa llegada y hemos preparado material de todo tipo que hemos hecho llegar a todas las gremiales, un gran difusor para los productores respecto al tipo de soluciones.

Es algo en lo que estamos trabajando; somos conscientes de que seguro hay mucho para mejorar.

Mencionaba el tema de la bichera y la solución al respecto. La semana pasada me tocó participar en la Expointer, Esteio, Brasil con el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca de Uruguay y el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento de Brasil, en una reunión de la FARM, Federación de Asociaciones Rurales del Mercosur, donde se presentó este tema y el gobierno uruguayo, el ministerio presentó lo que estaba trabajando al respecto. Fue muy bien recibido, incluso apoyado sobre todo por nuestros hermanos de Brasil, porque en definitiva es bien importante que en una frontera seca estas medidas sean bien interpretadas y ojalá complementadas en ese sentido. Tenemos conversaciones pendientes para seguir hablando respecto a cómo podemos apoyar desde el punto de vista de financiamiento esos US$ 50.000.000 que mencionaba que podría ser el costo de la erradicación de la bichera.

En lo que tiene que ver con la pregunta de la participación del ovino en los fideicomisos, aunque el señor Gomila complementará, honestamente creo que no es muy relevante si estaba mucho más enfocado en el ganado vacuno que en el ovino.

Otras preguntas refieren sobre la facilidad de acceso al financiamiento para los colonos. Hemos tenido varias reuniones con el Instituto Nacional de Colonización y hay un proceso iniciado en comparación con Colonización y Ganadería para buscar mejores soluciones, mejor aplicación para todo lo que tiene que ver con Colonización.

Es cierto que los terrenos de Colonización tienen un tratamiento distinto, no operan en condiciones de mercado. Entonces, la hipoteca sobre un terreno de Colonización no es la misma que una hipoteca sobre un terreno marco, lo que limita de alguna forma el accionar del Banco. Entonces, al respecto, diría que estamos trabajando en buscar mejores soluciones. No estoy aquí para adelantarles al respecto, pero sí trabajando para que esto pueda mejorar porque estamos convencidos de que hay un potencial de cambios relevantes para hacer para un mejor accionar de todos.

En cuanto a las tasas, estamos viviendo en un escenario mundial de tasas bajas o casi cero, en algún momento, y es cierto que este año hemos tenido una corrección relevante: las tasas han subido, de repente, 200 puntos básicos, 2% a nivel global. Básicamente, todo lo relativo al financiamiento del sector agropecuario es en dólares. Nuestro país tiene una economía bimonetaria; para el sector agropecuario, que genera divisas, poder endeudarse en dólares es razonable y es manejar el negocio de forma calzada desde el punto de vista financiero. Nos manejamos con tasas internacionales. Es cierto que tenemos un alza de tasas en estos tiempos, pero lo que mencionaba con respecto a la agresividad del banco fue a lo que el banco ha hecho para bajar los *spreads* respecto a las tasas de mercado, para ser agresivo en la colocación, lo que, de alguna forma, ha generado repercusiones porque la banca privada ha operado de la misma manera. Hemos recibido varios comentarios ponderando positivamente el accionar del banco en ese sentido. Para el financiamiento a quince o veinte años, como veníamos haciendo, las tasas pueden estar entre el 4% y el 5%, quizás un poco más, dependiendo del proyecto específico, del tipo de riesgo del deudor, pero es cierto que en términos históricos siguen siendo relativamente bajas para un financiamiento a tan largo plazo.

En cuanto a por qué lo extendimos para algunos productores quiero decir que, originalmente, cuando lo anunciamos, hablamos de quince años y de veinte años para los pequeños productores. En aquel momento lo habíamos limitado a 200 hectáreas, Índice Coneat 100 promedio. De alguna forma, era una manera de señalizar el incentivo de ayudar al productor pequeño a llegar a estos financiamientos de largo plazo, que eran muy innovadores; los quince años eran muy innovadores, así que los veinte ni que hablar.

La semana pasada lo corregimos a treinta años, porque más allá de que la iniciativa fue muy bien recibida, hubo planteos de que pequeños productores que decían que no tenían el 30% que se exigía. Por eso, fuimos hasta el 90% y, de repente, en veinte años no da la capacidad de repago. Pensemos que la rentabilidad del sector agropecuario depende del rubro; capaz que es el 3%, el 4% o el 5%; es decir, no son rentabilidades exuberantes. Entonces, pagar un crédito también tiene sus dificultades. Por eso, realmente, hay que conseguir plazos largos.

Con respecto a la pregunta del tipo de jugadores que están incorporándose, personalmente comenté en el Senado que esto no se hace para inventar nuevos productores agropecuarios -los productores no se inventan de un día para el otro-, sino que, básicamente, es para permitir que aquel arrendatario que tiene un negocio andando pueda hacerse propietario y que el que es propietario pueda expandir su producción, en un escenario coyunturalmente muy positivo -eso hay que tenerlo claro-, pero también con buenas perspectivas para tomar este tipo de decisiones.

Este tipo de créditos fue muy bien recibido y viene teniendo muy buena demanda de nuestros clientes, en particular a nivel de grandes productores. Por eso, se realizaron los ajustes para los pequeños productores. El período de gracia es de dos años. A partir de ese momento, comienza la amortización del capital.

El SiGa no sigue activo. Fue una gran solución en la pandemia. Como me gusta decir y he mencionado en otras ocasiones, los bancos solemos ser procíclicos. Generalmente, en las crisis nos retirarnos. Creo que fue excepcional ver una contracción económica como la que tuvo el país durante el año 2020 en la que se vio una expansión del crédito, liderada por el Banco de la República, pero en la que también la banca privada jugó su rol. Realmente, se expandió el crédito en plena contracción económica; fue un fenómeno totalmente atípico y los bancos pudimos respaldarnos de alguna forma en el SiGa. Este sistema de garantía ya existía, con muy poca vitalidad, y fue reforzado y se convirtió en un muy buen instrumento para manejarnos. Recordemos que cuando estábamos en pandemia no sabíamos cuánto iba a durar; cerraron empresas porque no tenían ventas y era muy difícil pensar en horizontes de repagos. Entonces, creo que las soluciones fueron bien diseñadas. Hoy en día, que estamos en pospandemia, podemos decir con satisfacción que fue una solución adecuada para las circunstancias.

El SiGa hoy vigente, o el SiGa emergencia, como lo llamamos en su momento, no continúa, pero seguro hay alternativas para seguir trabajando a fin de que haya fondos de garantías para el sector ovino y para otros. En el pasado estuvo el SiGa arrocero, otro sector que también recibió, en su momento, una ayuda importante. Desde el banco estamos convencidos de que los diferentes esquemas de garantías que se puedan armar pueden ser un muy buen soporte para diferentes sectores productivos en particular.

SEÑOR GOMILA (Gustavo).- Quiero aclarar algo con respecto al tema de las hectáreas, porque quizás no nos estamos entendiendo bien.

Cuando decimos que vamos a financiar 300 hectáreas Coneat 100, el productor ya puede tener 400, 500, 800. O sea, no es que estemos financiando 200 menos de lo que se consideraba un productor familiar; lo que estamos haciendo es financiar para que

agregue a su área hasta 300 hectáreas Coneat 100 de los pequeños. A los pequeños, en el banco, los definimos por el nivel de ventas, es decir que son los que, hoy por hoy, de acuerdo con la normativa existente, rondan el millón de dólares en ventas anuales; o sea: todos los que vendan menos de un millón de dólares estarían encuadrados en los treinta años. Solamente lo que estamos limitando es el número de hectáreas que le vamos a permitir financiar; lo que tiene, tiene. No vamos a inventar. Tiene que ser una empresa en marcha que va a asumir otro predio, arrendado o nuevo, pero en el global, con la rentabilidad que mencionamos, le va a permitir el repago.

Con respecto al tema de los gerentes, quiero comentar que estamos en una etapa de recambio generacional importante. Están ingresando funcionarios muy formados. En la interna decimos: "Ingresa un currículum y se nos van cuarenta años de experiencia". Eso no se paga y es lo que comentaban acá: muchas veces los clientes van a la sucursal y no los conocen, o no saben informarles. Al respecto, el directorio decidió que haya un coordinador departamental con experiencia en agro, fundamentalmente en el interior, para que todos los clientes que no obtengan una respuesta adecuada puedan dirigirse a él. Eso lo estamos anunciando en las cooperativas, en las asociaciones: que existe el referente departamental, que es fundamental.

El convenio con el Instituto Nacional de Colonización prácticamente no se usó en 2019, por un tema de garantías, y se dio de baja en los primeros meses del año 2020. Ahora estamos reuniéndonos en el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca por esa garantía que va a dar el Ministerio de Economía y Finanzas al Instituto Nacional de Colonización; le servirá como garantía y para abonar intereses. Se está viendo entre los dos ministerios cómo lo hacen; el República ha asistido; ha ofrecido nuestras líneas; estamos a la orden; ya saben lo que vamos a financiar, los proyectos, las pasturas, las mejoras, etcétera. Entre el MEF y Colonización están viendo de qué manera forman la garantía.

En cuanto a la compra de campos, como bien decía el presidente, a los productores medianos y grandes les hemos financiado hasta quince años; con los pequeños productores teníamos el problema del porcentaje exigido. Por ejemplo, a un productor chico con un campo de US$ 500.000, que no equivale a un área muy grande, le estamos exigiendo US$ 150.000 de aporte. Es imposible. Por eso vamos a llegar con gran esfuerzo hasta el 90%. Al respecto, el directorio nos fijó un monto de hasta US$ 50.000.000 para los chiquitos, para asumir este riesgo y es lo que estamos intentando. Pensamos que vamos a tener más acogida en esto.

En cuando a la nacionalidad de los préstamos para compra de campos, son casi todos uruguayos, que están expandiéndose mucho; hay muy poquitos extranjeros.

El fideicomiso lanar es casi residual. Indudablemente, la oveja está destinada a estar en los campos menos fértiles, en los bajos, contra los arroyos; entonces, es un rubro que aporta algo, pero donde no se invierte mucho. Ahí no están sacando créditos. Así que el fideicomiso en lo lanar prácticamente no existe.

(Diálogos)

——Los asalariados tienen un número de movimientos libres. No recuerdo bien si son tres, cinco; no sé, pero nos llevamos el pedido y lo vemos en la interna.

SEÑOR FERRER (Salvador).- Quiero hacer un comentario final sobre eso. En realidad, no fue un pedido. Como siempre nos toca recibir pedidos, una vez que recibimos un agradecimiento queremos hacer mención a ello.

Estamos contentos con lo hecho en cuanto a los cajeros automáticos; nos tiene contentos lo hecho, porque pese a que el mundo va en otra dirección, cada vez más digital, más automatizado, no todo el país avanza a la misma velocidad y teníamos la sensación de que había localidades en que el tema no estaba resuelto de forma apropiada, lo cual significa un costo importante para el banco. No podemos decir que es un negocio rentable poner un cajero en una localidad que tiene poca transaccionalidad pero, sin duda, tiene gran impacto para la localidad y mucho que ver con ese rol del Banco País, del banco de desarrollo. Esa presencia territorial que el banco tiene, esas ciento treinta sucursales, complementado hoy en día con la presencia adicional de cajeros, creo que tiene mucho más que ver con ese rol importante que le asignamos al banco como banco de desarrollo y no solamente como banco comercial, que es un rol que también cumplimos en plena competencia con el resto de la banca.

SEÑOR FRANCOLINO (Leandro).- Con respecto a esto último del pedido del diputado sobre la exoneración de costos para las cuentas de los asalariados rurales, quiero decir que, en realidad, por la ley de inclusión financiera, es gratis. Es decir, los trabajadores que cobraban el suelo por las instituciones de intermediación financiera, ya sean bancos o instituciones emisoras de dinero electrónico, siempre tuvieron diez movimientos gratis en cajero y en las casas del Banco de la República, más de lo que la ley nos obligaba en transferencias electrónicas. Me parece que es bueno remarcarlo. Los trabajadores rurales -o cualquier trabajador- no han tenido en el pasado un costo: nunca se les generó un costo por cobrar por un banco. Está bueno desmitificar estas cosas que quizás están instaladas y que no son ciertas. De hecho, el trabajador rural no estaba obligado a cobrar por banco si no tenía un cajero en un radio de 3 kilómetros del centro poblado. Eso no corre. Además, como ustedes sabrán, hoy en día, la obligación de cobrar por banco no existe; la forma de realizar el pago es voluntad del empleador.

Nosotros comparecimos en la Comisión de Ganadería de la Cámara de Senadores, como dijo el presidente, en el mes de mayo e hicimos una serie de consideraciones bastantes similares a estas. Me remito también a lo que dije en su momento, porque soy director designado por la oposición; fui el vicepresidente en el período anterior. En realidad, quiero resaltar, al igual que lo hice en su momento, que básicamente el banco tiene 126 años de trayectoria, de historia; se fundó en 1896. Muchas de estas políticas, que por suerte este directorio ha continuado, transcienden a los directorios y van en línea estratégica de largo plazo del BROU. Muy malo sería para el banco, que tiene un rol sistémico en la economía uruguaya, que cada cinco años fuera cambiando sus líneas matrices. Sí tenemos algunas divergencias propias de nuestra forma de ver el mundo, digamos, acerca de dónde priorizar, dónde poner el foco, pero hay líneas, como por ejemplo el apoyo responsable al sector agropecuario, que por lo menos en gran parte de la historia del banco se han llevado delante de manera muy profesional, como ha pasado en los últimos veinte años, lo cual este directorio ha continuado.

Quiero resaltar que esto trasciende a estos últimos años. Estos últimos años, por suerte, remarcando lo que comentaban en cuanto a poder permitir el financiamiento a largo plazo para los productores que no accedían tan fácilmente a la posibilidad de financiar, sí se está apuntado a micro y pequeños productores -yo lo apoyé, de hecho-, y Gustavo Gomila recién decía que podés tener equis cantidad de hectáreas, pero lo que importa para aplicar o no el producto es que tengas una facturación menor a US$ 1.200.000, más o menos; se apunta a que el banco trabaje y fortalezca la posibilidad de crecimiento de micro y pequeñas empresas, y no solamente a empresas que ya están instaladas, sino que también podríamos generar incentivos para que empresas que no están instaladas o empresas unipersonales o que no tienen por qué tener una gran combinación de capital y trabajo tengan la posibilidad de salir adelante con apoyo del

sector financiero, que no es demasiado usual; de hecho, no es usual que las micro y pequeñas empresas puedan acceder al apoyo de los bancos y el Banco República normalmente lo ha hecho con menos fuerza que otros. Por lo pronto, en el sector agropecuario ahora estamos retomando la idea de apoyar a las micro y pequeñas empresas, que es una de las funciones centrales del BROU.

Quiero remarcar que esto, por suerte, es parte de la matriz institucional del banco y que este Directorio la ha mantenido.

SEÑOR SAPOLINSKI (Max).- Simplemente, quería reafirmar algún concepto en particular que plantearon el presidente y los directores, más que nada, considerando la especificidad del interés de esta Comisión sobre lo que tiene que ver con la presencia del banco y lo que puede colaborar el banco en todo el territorio del país.

Quisiera remarcar, en este sentido, lo que planteaba el señor presidente de la Comisión y que contestaba el señor presidente del banco en cuanto a la instalación de cajeros; no se trata, meramente, de la instalación de cajeros en algunas localidades, sino que ello es parte del convencimiento que hemos desarrollado en cuanto a la necesidad de la presencia que el banco tiene que tener, por obligación, en todo el territorio. Hoy en día, el banco dispone de alrededor de 130 sucursales en lugares que, sin lugar a dudas, no son rentables, pero consideramos que dentro de la misión del banco, que va más allá de lo estrictamente comercial, está la del desarrollo, el fomento y también la colaboración social con la población, que es justamente el valor agregado que tenemos en cuanto a nuestros competidores, porque estamos en competencia, sin dudas. Entonces, como dije, la misión va más allá de la mera competencia comercial con los otros actores privados del país. Lo que planteaba el señor presidente de la Comisión en cuanto a los cajeros, justamente, fue en el marco de ese sentir. Existen localidades en el país que tienen una vida, más allá de que no son populosamente pobladas, que quienes viven allí tienen sus actividades comerciales, productivas y de todo tipo, y de alguna manera nos sentimos en la obligación de brindar la colaboración del caso, y ese es el criterio que hemos ido instalando. Hemos ido desarrollando un plan de instalación de cajeros que ha llevado a que, diría en los últimos meses o el último año, se hayan instalado alrededor de siete cajeros en localidades que no tenían servicio financiero alguno, y hay otra tanta cantidad de cajeros cuya instalación se está implementando. Ustedes saben que no es tan sencillo instalar un cajero, pues requiere de diversas conexiones con otros organismos y demás, la ubicación de un lugar adecuado. Cada una de esas tareas depara, más allá del estricto valor monetario, todo un esfuerzo importante, un esfuerzo de logística que el banco ha encarado con la convicción de que es el camino adecuado. Como les decía, hemos instalado alrededor de siete cajeros y hay otros tantos en los que se está trabajando para instalarlos. Estamos abiertos a que en el futuro las necesidades de otras localidades puedan implicar seguir en esa línea.

Reitero que, más allá de la decisión específica de la instalación de un cajero, esto va enmarcado en el convencimiento de la presencia territorial, lo mismo que llevó a este Directorio a preocuparse por que haya un coordinador del banco en cada uno de los departamentos, cosa de ponerle al banco esa cara humana que a veces los productores requieren tanto para poder satisfacer sus necesidades financieras.

SEÑOR LAFLUF (Alejandro).- Un comentario final con respecto a Colonización: es un tema que a nosotros nos desvela, es un tema que hemos analizado, por el que nos hemos reunido varias veces; Gustavo Gomila ha trabajado muchísimo en el tema, al igual que el presidente. Hace rato que estamos tratando de resolver el tema de Colonización, y hay un tema de fondo, que es si el inmueble puede funcionar como garantía o no. Hace una semana pedí un informe a Jurídica del banco, que me hicieron llegar ayer, y ayer

mismo intenté remitírselo a las personas que están presentes en esta mesa, precisamente, para ver si podíamos empezar a definir qué pasa con ese inmueble, a ver si puede funcionar como garantía o no. Pedí la palabra porque puede llegar a haber un camino, porque se coloca en el límite, que puede llegar a contemplar las dos posibilidades al mismo tiempo, que es la desafectación, algo que hay que explorar, porque tiene tres requisitos, que están en el informe. Es un camino que se puede explorar porque permite seguir siendo colono, pero al desafectar pasa al régimen general y, al pasar al régimen general, nos permite utilizar el bien como garantía sin problemas y que se pueda ejecutar sin problemas, pero tiene que estar desafectado. Pedí la palabra para hacerles ver que esa desafectación podría llegar a ser el punto de equilibrio que nos permita resolver esa cuestión.

SEÑOR PRESIDENTE.- Me referí al tema de los asalariados rurales porque en su momento, en la obligatoriedad financiera, muchos quedaron sumergidos en la necesidad de funcionar teniendo una cuenta y una tarjeta, y verdaderamente sabía de los costos bajos, pero si se puede sumar y exonerar de todo gasto a ese segmento, de mi parte, estaré muy agradecido. Sin lugar a dudas, nunca estuvimos de acuerdo con la obligatoriedad financiera, que quedó derogada en la Ley de Urgente Consideración.

SEÑOR MENÉNDEZ (Rafael).- La última pregunta, que me había quedado en el estribo. En alguna oportunidad lo hablé con alguno de los directores, creo que con el encargado de la parte ganadera o agrícola ganadera, y comparto totalmente su explicación, pero creo que debido a la heterogeneidad del productor agropecuario, muchas veces, la presentación de un producto hace que ese producto, por lo menos, se exponga más o se vea más atractivo, y es concretamente en el sentido -y me parece que amerita, porque muchas veces nos olvidamos, pero pronto nos volveremos a acordar- de que es una línea específica para la afloración y distribución de agua; para mí eso es fundamental. Yo entiendo que el banco brinda, a través de su línea de crédito, la posibilidad de que el productor, a través de las líneas existentes, aproveche para aflorar, que no es lo mismo que se muestre al productor como la línea de agua, como la línea de afloración, sobre todo afloración de agua, distribución y bebederos. Me parece sumamente importante y creo que al banco le daría un plus en el sentido de que es de los temas que todavía, a pesar de las múltiples sequías que hemos sufrido, lo seguimos arrastrando.

SEÑOR SITJAR (Pablo).- En ocasión de la sequía y de los incendios en enero y febrero, nosotros nos hicimos presentes, nunca juntos, pero nos complementamos. En Río Negro, en San Javier -en la colonia-, encontramos mucho interés, pero en ese momento concreto. Levamos dos gerentes y creo que financiamos como veinte pozos, pero llovió y como que el Estado ya pasó a otra prioridad; ahora se nos viene la seca de vuelta. A nosotros nos preocupa eso que ustedes dicen; hemos recorrido cuanta gremial hemos podido, y vamos a aprovechar la rural, vamos a ir a las expo regionales para decir "Miren que el banco está", y compartimos que hay que dar una explicación sencilla, pero necesitamos apoyo del Estado también.

SEÑOR FRANCOLINO (Leandro).- Juro que es solamente con fines ilustrativos y realmente no quiero entrar en una discusión; es solamente aclaratorio: nunca tuvo costo para el trabajador, para ningún trabajador, sea rural o de cualquier sector; siempre fue costo cero, tanto los primeros ocho movimientos como las primeras diez transferencias. Nunca tuvieron costo, ni antes ni ahora; de hecho, gracias a la modificación que implicó la LUC, la banca privada, algunos bancos privados, está interpretando que no tienen por qué dar más gratis las transferencias y movimientos que nosotros sí seguimos dando gratis. Lo hicimos antes y lo seguimos haciendo; no así es el caso de la competencia.

SEÑOR FERRER (Salvador).- Si no hay más preguntas, simplemente, quiero dar respuesta final al tema del agua. Creo que, como decíamos antes, el banco tiene soluciones para todo tipo de financiamiento que tenga que ver con el agua. Cuando hace unos meses anunciamos lo del agua en la parcela, en definitiva, fue reempaquetar soluciones que ya existían y presentarlas en la sociedad de una forma más *marketinera*. Enseguida, recibimos reclamos de otros sectores como, por ejemplo, de los que están dedicados al pastoreo rotatorio y por supuesto que las acciones están disponibles, y para todo lo que sea alternativa de agua hay soluciones de financiamiento por parte del banco que, por supuesto, que estas instancias ayudan a poder difundir.

De nuestra parte, de vuelta, gracias por la convocatoria y quedamos a disposición para cualquier aclaración adicional que pueda surgir en otro momento.

SEÑOR REPRESENTANTE MENÉNDEZ (Rafael).- Señor presidente: simplemente para solicitar, ahora que salió el tema del pastoreo rotativo, que cuando armemos la reunión con esta empresa argentina para hablar de las cercas virtuales, que la vamos a tener el lunes que viene, nuestra Comisión invite al banco, porque creo que también puede tener una importante participación en un futuro, si es que esa empresa, aparentemente, se va a instalar en Uruguay. Creo que es una buena oportunidad para invitar a las autoridades del banco también.

SEÑOR PRESIDENTE.- Muy bien.

Agradecemos a la delegación haber concurrido y la información aportada.

(Se retira de sala la delegación del Banco de la República Oriental del Uruguay)

(Ingresan a sala las autoridades del Banco de Seguros del Estado)

——La Comisión de Ganadería, Agricultura y Pesca tiene el gusto de recibir al Banco de Seguros del Estado, representado por su presidente, el doctor José Amorín Batlle; por su vicepresidenta, la ingeniera de sistemas Silvana Olivera; por su directora de Sucursales y Agencias, la señora Silvia Dutrenit, y por los supervisores del Departamento Agronómico, los ingenieros agrónomos Agustín Ferreira y Andrés Grunert.

SEÑOR AMORÍN BATLLE (José).- Buenos días.

Vamos a repartirles el material con el que difundimos el seguro por el cual estamos citados.

En primer lugar, es un gusto estar acá, obviamente, en esta casa de la democracia, en la que hemos estado tanto tiempo, para venir a comentar el tema por el cual estamos citados, que es este nuevo seguro de agrupamiento para ovinos.

El Banco hace bastante tiempo está trabajando para tener algún tipo de seguro para majadas y esto coincide con todo este tema que se hizo bien público, que es el de los ataques de perros a los ovinos.

Los dos ingenieros que me acompañan, Grunert y Ferreira; la señora vicepresidenta del Banco, la ingeniera de sistemas Olivera y la directora de Sucursales y Agencias, la señora Dutrenit, que también nos está acompañando, tuvieron reuniones con el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca para que haya un tipo de seguro para estos ataques.

Se hizo un seguro relativamente sencillo. El seguro base es, como dice acá, para la majada, con adicionales.

El seguro básico es para problemas climáticos e incendios y tiene adicionales para enfermedad epidémica posesquila y ataque de predadores.

Me imagino que lo que querrán saber son algunos detalles de cómo funciona en la práctica, de cómo funcionaría para pequeños productores y de cuál es el deducible.

En este folleto está bastante claro cómo es el seguro, cómo funciona y estamos abiertos a las preguntas que quieran hacer.

SEÑOR REPRESENTANTE MENÉNDEZ (Rafael).- Buenos días a todos. Muchas gracias por la rapidez con la cual concurrieron a la Comisión.

Nos enteramos del seguro hace algunos días. La Comisión de Ganadería, Agricultura y Pesca está muy preocupada, sobre todo por el tema de tratar de desarrollar el rubro ovino. Sin duda, una de las condicionantes ha sido el ataque de los predadores, fundamentalmente, perros. Incluso, acá tenemos algún proyecto de ley en discusión, así que nos parece que la intención es muy buena, en el sentido de brindar cierto grado de protección al productor ovino y así, por lo menos, tener alguna de las condicionantes subsanadas. No obstante eso, creemos que, sinceramente, es un seguro mejorable.

Yo soy veterinario de profesión desde hace más de veinticinco años. O sea que mi trabajo fue en la actividad particular, recorriendo los predios, porque me dediqué a grandes animales. No voy a entrar específicamente en ningún tipo de consideración, por ejemplo, de cómo se corrobora que hay que pagar a un productor que agarra el seguro si las muertes se producen por parasitosis, porque nos parece que únicamente la firma del veterinario y la planilla sanitaria, que me parece que es una de las herramientas que se ha intentado implementar, pero que no ha dado resultado, no es suficiente. Les podría decir que en muy pocos establecimientos se lleva la planilla sanitaria, lo que es un problema.

Entre las cosas que veo del seguro, me preocupa que, por ejemplo, un productor que tenga cuatrocientas ovejas no tenga nada de bonificación y un productor que tenga mil o más de mil ovejas llegue a tener un 40% de bonificación. Entiendo que el seguro lo necesita, en realidad, el pequeño productor y que habría que ver, de repente, el tema de las bonificaciones y no tomarlo tan desde el punto de vista empresarial, sino más bien desde el punto de vista social, pero es una consideración de un aspecto.

Me gustaría hacer un cálculo real con un productor que tenga cuatrocientas ovejas sobre el costo del seguro, porque entiendo que hay un seguro básico que es el de clima e incendio y después tenemos los adicionales, que son los que incluyen pestes o el ataque de predadores. En ese sentido, me gustaría hacer una estimación de costos, porque conociendo un poco la idiosincrasia del productor y la heterogeneidad que tenemos de productores agropecuarios, yo me temo que un seguro que tiene las mejores intenciones -como sé que lo tiene- no se efectivice en algo que realmente el productor lo utilice. Creo que esa es la base, porque pienso -esto ya lo he dicho- que en la próxima mortandad de ovejas, cuando vengan algunos productores y tiren de nuevo a las ovejas muertas o medio muertas en la Plaza Independencia, va a caer otro director de INBA y van a seguir cayendo autoridades, en el sentido de que es un tema muy complejo, con alta sensibilidad. Creo que lo que pretendemos todos es darle algún tipo de solución, habida cuenta de que, pasado este tiempo, no se han logrado soluciones. Esa es la realidad.

Me gustaría saber si quienes estuvieron en la elaboración del seguro tienen una estimación de la cantidad de ovejas muertas. No quiero poner foco solamente en la cantidad de ovejas muertas, porque sabemos que esto también tiene un gran perjuicio desde el punto de vista anímico del productor. Al productor le matan diez ovejas, pero esas diez ovejas le provocan, también, un gran estrés postraumático que lo que hace es que abandone el rubro y seguimos cada vez con menos ovejas, lo que realmente es preocupante, porque como lo hablábamos con las autoridades del Banco de la República,

la oveja realmente afinca al productor rural al campo y, además, es un rubro que está en expansión en todo el mundo. Tenemos todos los mercados abiertos. Tenemos mercados de Medio Oriente a los que entramos con arancel 0, pero no tenemos volumen. A mí realmente la solución que me hubiera gustado habría sido que el Estado pagara al productor que le maten las ovejas, porque si estamos hablando -como tengo los datos- de 3.500 ovejas, son US$ 350.000 al año. Todos sabemos lo que significa para un productor pequeño todo el tramiterío del seguro -que capaz que se implementa y es rápido-, pero también el cobro de los seguros. Es un poco lo que pasa con las denuncias, al no ir a la comisaría. Es otra de las actividades. A veces, cuando uno confecciona algo, piensa que el productor para lo único que está es para eso, pero el productor está para eso, para pagar los sueldos, para ver si la parcela tiene agua y si tiene que coordinar un embarque, embarcar y hacer cuatrocientas cosas más. Si hay alguien que es polifuncional es el productor uruguayo, que muchas veces es su propio contador, su propio ingeniero agrónomo, su propio veterinario y su economista.

SEÑOR REPRESENTANTE FRATTI (Alfredo).- En primer lugar, quiero agradecer la presencia de nuestros invitados.

Quiero recalcar esa faceta. Muchas veces consideramos las pérdidas económicas.

Primero: claro que el ovino radica gente, porque necesita pastor. No existe la oveja sola, cosa que con el ganado puede suceder; pero con el ovino, no. El tema es la pérdida económica y después el drama psicológico. En definitiva, yo no sé, pero el desánimo que causan en el productor ovino es más fuerte aún que la pérdida económica.

Por eso creo que esto va en buena medida, es una señal. Habría que ver cómo se instrumenta para que el productor realmente sienta que tiene un respaldo.

Y si nosotros como país no hemos dado en la tecla con el tema de los perros, ¡habrá que hacerse cargo! Y creo que sí hay que pagar las ovejas que se pierden.

Nada más.

SEÑOR AMORÍN BATLLE (José).- Voy a hacer algunas consideraciones generales, y luego los técnicos, los que saben a fondo del tema, van a explicar algunas cosas.

Primero, por supuesto que es mejorable. En realidad, partimos de la base de que todas las cosas son mejorables, y mucho más un seguro que es absolutamente nuevo.

Nosotros cuando en el Banco hacemos los cálculos de cuánto tiene que costar un seguro, el primer cálculo es el más difícil de todos, porque uno no sabe bien cuál va a ser la siniestralidad, y esas cosas se van ajustando con el tiempo. Pero naturalmente, cuando hacemos estos cálculos los hacemos con todos los datos que tenemos.

Como todos ustedes saben, somos una empresa en competencia, competimos con quince empresas aseguradoras, la mayoría de ellas multinacionales. Cuando hay que salir a poner el pecho a las balas, salimos nosotros. Cuando el Ministerio tiene que llamar a alguien para hacer una prueba de estas, llama al Banco de Seguros del Estado, y el Banco está. Pero nosotros tenemos que saber que estamos en competencia, que tenemos un Banco Central que nos controla para que la competencia sea leal. Ustedes saben que una parte de nuestra cartera es monopólica, la de accidentes de trabajo, y por supuesto que con la utilidad de accidentes de trabajo no podemos subsidiar otras carteras.

Así que por supuesto estamos abiertos a venir las veces que ustedes entiendan necesario y a escuchar todas sus propuestas para mejorar este seguro y cualquier otro seguro. Me parece que eso es importante y es claro.

No es nuestra tarea subsidiar algunos seguros. Cuando nosotros decimos "hasta cuatrocientos y de aquí a cuatrocientos vamos bajando", es porque el coste nuestro va a ser más bajo. Pero sí el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca está para subsidiar, y de hecho, subsidia; estos casos de menos de cuatrocientos los subsidia el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca. O sea, ha sido pensado especialmente para ese tipo de gente.

Respecto a los deducibles, como en un auto cuando uno choca hay una parte que se paga, aquí también los hay; por supuesto que para los pequeños productores es más chico. Recién salía un director del Banco de la República que charlando algo conmigo me decía: "¡Pero no puede ser que si tenés cincuenta ovejas el deducible sea de quince!". No. No es así.

Bueno, ese tipo de cosas, cómo se hizo el seguro, para que ustedes lo tengan un poco más claro y puedan hacer otras preguntas, nuestros ingenieros Grunert o Ferreira explicarán.

SEÑOR GRUNERT (Andrés).- Soy ingeniero agrónomo, del Departamento Agronómico.

Gracias por recibirnos; gracias, presidente; gracias a todos.

Nos alineamos a lo que dice el doctor Amorín; este es un seguro que nace de cero, no había nada, no había absolutamente ninguna herramienta para mitigar este problema a los productores. Pero no solo el problema de los depredadores, sino la posesquila, el evento climático, el incendio y la epidemia. O sea, partimos de nada a algo que a nuestro entender es muy completo. ¿Mejorable? ¡Claro que sí! Pero entendemos que muy completo.

Antes de hablar del seguro, estas últimas semanas estuvimos visitando a productores; el viernes estuvimos con pequeños productores de ovinos, el sábado en Rincón del Colorado con productores de Canelones; fueron más de cincuenta pequeños productores. Tenían una idea del seguro, pero luego de la capacitación se llevaron una completamente distinta, y nos agradecían y agradecían la herramienta. Creo que esa es la mejor señal que puede sentir alguien desde el Banco cuando genera un producto nuevo: que los productores que son en definitiva los que van a usar la herramienta estén conformes al menos de esta primera versión del seguro.

Respecto a cómo fue confeccionado el seguro, yendo al número de animales, al *stock*, ¿por qué de cero a cuatrocientos no hay ningún tipo de bonificación? Simplemente, porque a medida de que uno tiene más ovinos y tiene un valor por ovino de costo anual, uno podría autoasegurarse. Es lo que hacen muchos productores en agricultura, por ejemplo. Un productor que tiene en agricultura campos en distintas partes del país, seguramente piense que no le va a caer un granizo en todos los campos al mismo tiempo, lo mismo que un forestal que tiene montes forestales en distintos departamentos -si bien pasó a fines del año pasado y principios de este-, es poco probable que se quemen los montes a la misma vez. La misma lógica opera en el seguro cuando la majada es grande; en una majada grande, el productor hace el número de cuánto paga por año por toda la majada, ve los deducibles y dice: "En definitiva, prefiero asumir yo el costo de la posible pérdida". Y ahí está la lógica.

Entonces, el seguro busca tratar de seducir de alguna manera a esos productores grandes y darle una herramienta potente al pequeño. ¿Por qué decimos herramienta potente? El deducible mínimo de esta cobertura son dos ovinos para cualquiera de los eventos que bien dijo el presidente cubrimos; o sea, dos ovinos es el deducible mínimo, y el máximo deducible para un productor que igual tenga cuatro mil ovinos es diez. En el medio se encuentran todos los escenarios posibles donde el deducible es el 0,5% del stock total. No sé si eso queda claro, pero para un productor de cincuenta ovinos su deducible va a ser de dos ovinos. Ese es el deducible. Y después los distintos eventos tienen alcances de cobertura.

Si ante un evento climático al productor se le mueren las cincuenta ovejas, el seguro le va a cubrir cuarenta y ocho, al 80% del valor declarado. Si es una esquila, le va a cubrir el 60% de ese *stock*. ¿Y por qué el 60%? Porque la esquila tiene mucho componente de manejo y, como ustedes bien saben, el seguro busca cubrir lo que uno no puede manejar ni gestionar. Cuando nosotros manejamos bebidos o sin el cinturón de seguridad, no tomamos las buenas prácticas, el seguro no nos cubre. Lo mismo sucede en esto. Si dejamos la llave puesta en la casa y nos roban, no vamos a tener cobertura. Si un productor hace una esquila en el período de invierno sin usar un peine de R- 13 que deja algo de lana, ni usa capas ni tiene medidas de prevención, obviamente si acontece un temporal, le va a matar la majada. Esa es la realidad.

Entonces, nosotros le pedimos al productor que tome ciertas medidas en ese período de tiempo, y aun tomadas esas medidas, así y todo, pueden suceder las cosas, porque suceden, y ahí es que nosotros cubrimos y por eso ese porcentaje. Lo mismo sucede con los predadores.

Antes de pasar a los predadores, en la epidemia también cubrimos el 100% de la majada, no hay límites, siempre y cuando, como bien decía el señor diputado Menéndez, habrá que haberse tomado medidas de cobertura: haber dado la toma, haber tomado las medidas profilácticas necesarias para cubrir a los animales contra la enfermedad.

Como bien vimos en pandemia, para decirles a quienes no son veterinarios ni agrónomos, las vacunas no son 100% efectivas, los patógenos toman resistencia. Lo mismo sucede con los animales y, por esa razón, por más que uno tome las medidas necesarias, pueden ocurrir muertes. Por eso estoy seguro de que también es bien visto por los productores.

Por último, respecto al ataque de predadores, además de tener el deducible, tiene un techo de pago por ataque. Este techo de pago significa que nosotros le ponemos una máxima pérdida probable, se le llama al seguro, y es acotar la pérdida que podemos llegar a pagar. ¿Y para qué se usan tanto la pérdida máxima probable, límite de indemnización como los deducibles? Para que el costo del seguro no se dispare, para que los productores puedan pagar el costo del seguro. Y también, como bien decía el presidente, para ser socios en la pérdida, productor y asegurador somos socios ante una pérdida; tomamos más parte nosotros los aseguradores, pero terminamos siendo socios. O sea, nadie desea que pase nada por dos razones: por la pérdida económica y, sobre todo, por lo que decía del evento traumático que genera en la persona, podemos llegar a dar un dinero, resarcir económicamente al productor, pero no vamos a lograr cambiar la situación traumática que se genera.

Volviendo al límite, a cuál es el techo, está atado a un porcentaje del stock total y ese porcentaje es del 10% de la majada en riesgo. Vayamos al productor de cincuenta ovinos; el 10% son cinco ovejas, pero cuando confeccionamos el seguro nos pareció que eso quedaba corto. Entonces, dijimos: "Cuando el 10% de ese productor es menos que quince, cubrimos hasta quince". Por lo tanto, el productor que tiene veinte, treinta,

cuarenta, cincuenta ovejas, aunque el 10% dé menos que quince, en cada ataque que sufra, el Banco le va a pagar hasta quince animales. Es decir, que si le atacan a quince ovinos, el Banco va a pagar trece; si le atacan veinte, veinte menos dos de deducible son dieciocho, pero el tope máximo que paga el Banco es quince, por lo tanto, pagará las quince.

Como contraparte de esto, al grande le pagamos hasta cincuenta. O sea, cuando un productor tiene mil ovinos, el 10% es cien, pero nosotros le pagamos hasta cincuenta. Y ahí también tienen una explicación de por qué tiene la tasa subsidiada; bonificada, no es un subsidio, es bonificada y es un tema netamente actuarial. Y ahí se explica por qué la modalidad que tiene este seguro de pagar con límites, con deducibles, con alcances de cobertura.

En la esquila, que me quedó pendiente pasárselos, era el 60% y en productores grandes cubrimos hasta doscientos ovinos por inclemencias climáticas de esquila. Hablábamos con la gente del Plan Agropecuario, del SUL y del Ministerio, y una oveja tarda aproximadamente siete días en aclimatarse a la nueva situación sin lana; aproximadamente. Sin embargo, nosotros dijimos: "Vayamos un poco más", porque después sucede que al octavo o noveno día pasa algo y dejar excluido un siniestro por esa situación no lo veíamos correcto. Por lo tanto, nos fuimos a quince días, es decir que desde el día de la esquila hasta quince días, si ocurre un temporal y hay muertes, el seguro va a cubrir.

Créannos que es un seguro para nosotros y para con quienes lo hemos compartido, que están en la producción, muy interesante y muy tentador.

Y pasando a lo que son costos sin ningún tipo de bonificación, el valor del seguro hoy, si vamos al más completo, en un ovino de US$ 60, estamos hablando de US$ 3,06 impuestos incluidos, recuerden que esto lleva IVA y Ministerio de Salud Pública. Por lo tanto, el precio final es de US$ 3,06 todo el año para un ovino de US$ 60.

Cuando vamos al evento climático y la esquila, que es un seguro que creemos lo van a contratar más y sobre el que están preguntando más los grandes productores ovinos, ahí hablamos de US$ 1,19, impuestos incluidos por ovino todo el año.

Cuando vamos al climático, porque es el básico que siempre hay que contratar y el ataque de predadores, que es el gran problema que tenemos, US$ 1,79.

Y cuando vamos a los dos, dejando la epidemia de lado, porque tal vez el productor no ve eso como un gran problema porque toma las medidas necesarias, hablamos de climático, incendio, predadores y esquila, y en ese caso el seguro queda en US$ 2,54, impuestos incluidos por ovino todo el año.

Créannos que cuando nosotros pasamos estos costos los productores se sorprendieron, porque pensaron que iba a ser más.

También les queremos comentar que, además de este, nosotros tenemos un seguro al animal individual, al individuo, es como cuando ustedes toman un seguro de vida y si mueren, el beneficiario es su familia; bueno, lo mismo tenemos para animales de alto valor, ya sea de pedigrí, puro por cruza que tienen un valor *per se* muy alto. Entonces, el productor puede asegurar ese animal individual, y en ese caso el deducible no es un número de animales, sino un número a la indemnización. En el Banco perfectamente se puede asegurar un carnero de US$ 1.000 y que hoy le sumamos esta cobertura de ataque de predadores y también la posesquila, y si a ese carnero puntualmente le pasa algo, el productor va a cobrar.

Me acota el presidente el subsidio del Ministerio. Como bien marcaba el señor diputado Menéndez, lo que busca es un efecto espejo a la bonificación que aplica el Banco. ¿Cómo está armado? El productor más chico tiene un subsidio mayor. Tengo los números para pasárselos. ¿Qué tiene que hacer un productor para adquirir el subsidio? Eso es importante. Primero, estar registrado como productor familiar en la Dirección General de Desarrollo Rural. El productor se registra con todos los Dicose que tenga, y productores con menos de cuatrocientos ovinos ya acceden a este subsidio, cuyas franjas paso a decirles.

Un productor, de US$ 3 a US$ 49 tiene un subsidio en el valor del seguro del 50%. Por lo tanto, a los valores que yo les dije hoy habría que sacarle el IVA, el 2%, a ese valor puro aplicarle el 50% menos y después sumar de vuelta los impuestos. Ese sería el valor que adquiere un productor que tiene de US$ 3 a US$ 49. Estamos hablando de que en US$ 1.80 de ataque de predadores, se le va a la mitad. Es realmente bajo; estamos hablando de todo el año, ¿no?, de todo el año.

De US$ 50 a US$ 99, el porcentaje de subsidios es 45%. Cuando tiene de US$ 100 a US$ 149 es 40%; de US$ 150 a US$ 199, 35%; de US$ 200 a US$ 249, 30%; de US$ 250 a US$ 299, 25%; de US$ 300 a US$ 349, 20%, y la última franja de US$ 350 a US$ 399, un 15%. Después de ahí ya empieza la bonificación que aplica el banco.

También quiero decirles que hicimos acuerdos con el SUL para fortalecerlo. Asimismo, el productor que tome un servicio del SUL en el último año va a tener una bonificación de 10% en la tarifa del banco. No tiene que ser familiar; va a adquirir un 10%. Además, todo aquel productor que le remita lana o corderos a la cooperativa Central Lanera Uruguaya, que trabaja desde hace muchos años, también va a tener una bonificación del 10%.

SEÑOR REPRESENTANTE MENÉNDEZ (Rafael).- Nosotros estamos muy preocupados porque vamos a tener que invertir US$ 50.000.000 en la campaña contra la bichera. Básicamente, la especie receptiva de ese beneficio va a ser el ovino. La bichera es problema en el ovino; no es problema en el vacuno. Por lo tanto, meter US$ 50.000.000 en un país que ha quedado solamente con 6.000.000 de ovinos nos parece que es como ir a buscar el diario en un Porsche. Nos parece que todas las instituciones y todos los implicados debemos hacer los máximos esfuerzos para tratar de desarrollar el rubro ovino. Como dije al principio, me parece una muy buena iniciativa y sumamente importante el subsidio por parte del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca porque, con toda franqueza, un productor que tiene doscientas ovejas y que tiene que pagar US$ 600 por año, capaz que paga menos de patente y seguro de su camionetita o de su auto que lo que tiene que pagar para asegurar su patrimonio por amenazas de perros que el Estado está siendo carente a la hora de solucionar. Creemos que hay cierta responsabilidad en este sentido y aclaro que los ataques de depredadores no empezaron en este gobierno; esto ha venido *in crescendo* desde hace muchísimos años.

La otra pregunta es si se ha establecido algún tipo de convenio entre el Banco de Seguros del Estado y el Banco de la República para incorporar este tipo de seguros a las líneas crediticias relacionadas a ovinos. Nos parece que sería muy importante que así como Ministerio de Ganadería lo hace, el Banco de la República también subsidie cierta parte del préstamo. Se le daría la plata al productor que quiere expandirse en el rubro ovino con un seguro establecido en la misma línea.

Básicamente, esas eran las consideraciones.

Muchas gracias.

SEÑOR AMORÍN BATLLE (José).- Nosotros, con el Banco de la República tenemos una relación muy fluida. El Banco de la República, al igual que los otros bancos, para muchos créditos, en caso de prenda o de hipoteca, requiere seguros, no del Banco de Seguros, sino seguros en general.

El tema agro nos interesa especialmente. El banco factura, más o menos, US$ 1.200.000.000 por año -lo digo para que tengan idea del volumen de negocio- ; es una facturación bastante importante. Por todo el agro, incluyendo forestación, factura US$ 30.000.000. Es decir que para nosotros el agro es, como negocio, un poco más del 2%. De ese 2%, el 75%, aproximadamente, está reasegurado. Por lo tanto, nuestro riesgo es la cuarta parte. Para el banco no es un negocio enorme; es un negocio importante, es una actividad importante y tenemos un equipo de primera línea trabajando permanentemente en estas cosas, porque consideramos que es la base de la riqueza del país. Aunque tengamos muchísimos más negocios, el 99% en otro lado, estamos trabajando en esto. Por eso estamos en el Prado; por eso auspiciamos una cantidad de actividades rurales; por eso estamos perfeccionando los seguros de rendimiento, para llegar a mucha más gente en el área agrícola; por eso trabajamos en el tema forestación. Dicho sea de paso, a fines del año pasado y principios de este tuvimos un revolcón con los incendios, pero seguimos insistiendo…

(Interrupción del señor representante Rafael Menéndez)

——Y vamos a tener. Estamos para eso. Naturalmente, a nadie le gustan los siniestros, a nosotros tampoco, pero también es cierto que para una compañía aseguradora el siniestro es el momento en el que se ve la utilidad de la compañía. Por eso cuando hay siniestro tenemos que estar al lado del siniestrado.

Así que vamos a seguir insistiendo en todos estos temas. Vamos a tratar de mejorarlos. Si podemos, lo vamos a hacer. Desde ya les decimos a ustedes que estamos abiertos a cualquier sugerencia. Debemos tener en cuenta los costos. Si a mí me dicen que el Estado pague todas las muertes por predadores -quiero aclarar que cuando hablamos de depredadores, básicamente, nos referimos a perros, que atacan a animales de más de seis meses; hay otro tipo de depredadores que atacan a los corderitos recién nacidos-, francamente creemos que se puede mejorar esto, pero tenemos que mirar los equilibrios del banco. Vamos a seguir trabajando por nuestra cuenta con el ministerio y como lo hicimos, en este caso, con el SUL, con la Central Lanera y con distintos productores para lograr un mejor producto pero, reitero, tenemos que mirar también los equilibrios del banco.

Quedamos a las órdenes para seguir contestado preguntas y para lo que ustedes quieran.

SEÑOR REPRESENTANTE LARZÁBAL NEVES (Nelson).- Mi pregunta no tiene que ver con el seguro de ovinos, pero sí con los seguros granjeros, porque sabemos que hay un subsidio por parte de la Digegra que cubre una parte.

Quisiera saber si eso se ha visto afectado últimamente. Sé que la Digegra bajó el monto del subsidio. Precisamente, anoche tuve reunión con unos cuantos productores granjeros y me dijeron que habían dejado de asegurar porque no les servía más, porque el subsidio que les dan es muy poco y que preferían correr el riesgo. Los que hemos tenido la experiencia de estar del lado del Estado en algún momento de catástrofe sabemos que no es así, que es muy complicado que el productor pueda retomar su actividad si no estaba asegurado. Quisiera saber cómo está afectando esa variación en el monto del subsidio.

SEÑOR FERREIRA (Agustín).- En primer lugar, los seguros granjeros cuentan con un subsidio desde hace casi veinte años, otorgado por el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca. Ese subsidio a lo largo de estos veinte años se ha ido modificando y hasta mediados de este año era determinado por lo que el ministerio llama hectárea equivalente en base al registro frutihortícola que hacen los productores granjeros. Dentro de ese registro también están otras producciones como vitivinicultura, la avicultura y la apicultura.

Hasta mediados de este año, según lo que figuraba en el registro, cada productor podía obtener un subsidio al seguro de 90%, 70%, 60% y 35%. El ministerio ya nos los lo había comunicado, pero a partir de mediados de este año ese subsidio cambia a nuevas franjas. El que tenía 90% pasa tener un 70% de subsidio; el que tenía 70% pasa a 60%, el que tenía 45% pasa a 40% y el último a 30%, si no me falla la memoria. Obviamente, a estos pequeños productores que se mencionan les cambió la franja de un 90% de subsidio a un 70% de subsidio.

Si bien recién van apenas dos o tres meses de estas nuevas condiciones que aplican para las pólizas que se contraten desde el 1º de julio, aún es un poco temprano para decir si baja el nivel de aseguramiento o no pero, obviamente, se puede esperar que algo baje, considerando que un productor que hasta principios de este año un seguro le costaba, por ejemplo, US$ 20, a partir de ahora le va a salir tres veces más, o sea, US$ 60. Para concluir si cambió negativamente en cuanto al nivel de aseguramiento deberíamos esperar algunos meses más. Ahora, sobre todo, se están comercializando seguros a nivel de cultivos frutales; a pesar de que se ha cambiado, se viene asegurando bien de acuerdo a los mismos niveles de seguros del año pasado. Para monitorear si efectivamente bajó el nivel de aseguramiento global de otras actividades o no, como los cultivos hortícolas a campo o bajo invernáculo, hay que esperar unos meses más.

SEÑOR PRESIDENTE.- Les agradecemos la presencia.

(Se retira de sala la delegación del Banco de la República Oriental del Uruguay)

——El martes que viene vendría el INIA por el tema del artículo 194 desglosado de la rendición de cuentas; había solicitado comparecer con anterioridad, pero como fue sacado de la rendición finalmente no compareció. Ahora que está en esta Comisión, solicitó ser recibido. Eso lo vamos a afinar.

Si no tienen otra delegación para citar para el martes que viene, le voy a pedir a la Federación Rural que venga para continuar con el tema que quedó en el tintero.

SEÑOR REPRESENTANTE MENÉNDEZ (Rafael).- Señor presidente: les recuerdo que el lunes que viene va a estar en Montevideo el señor Martín Tosco, de la empresa de las cercas virtuales; creo que es una oportunidad importante. Le pedí que estuviera aunque sea media hora o cuarenta minutos para explicar de qué se trata en la Comisión de Ganadería, siempre y cuando haya interés. También sería bueno invitar a las autoridades del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca. Sería el lunes a las diez de la mañana.

(Diálogos)

SEÑOR PRESIDENTE.- Aclaramos, para la versión taquigráfica, que la empresa será recibida, pero no en el marco de la Comisión. La recibiremos en una reunión especial para tal fin.

SEÑOR REPRESENTANTE MENÉNDEZ (Rafael).- Creo que es de suma importancia la iniciativa para el pastoreo racional, para el campo natural, todos temas que hemos tratado en la Comisión.

SEÑOR PRESIDENTE.- Perfecto; lunes a las 10 de la mañana.

Recuerden que el próximo martes, en la sesión ordinaria, vamos a votar los tres proyectos: capital del girasol, capital del trigo y el del campo natural, y si tienen alguna delegación para invitar sobre los temas a los que está abocada la Comisión, como jaurías, registro predial y un sinfín de otros, que podemos ir gestionando y agendando, comuníquenlo, por favor.

(Diálogos)

——No habiendo más asuntos, se levanta la reunión.

